

LEKER RAINBOW

(Perencanaan Pendirian Usaha Leker Rainbow Aneka Rasa)

Dlya Amelia¹, Gustama Prayogi², Haris Aqthoruddin³, Novia Ananda⁴, Oza Rahmah Tiara⁵

Jurusan Pendidikan Administrasi Perkantoran Universitas Negeri Jakarta

Email : dlyaamelia9e@yahoo.com¹, yogi200898@gmail.com²,
harmad7@gmail.com³, Noviaananda94308@gmail.com⁴, ozarhmht@gmail.com⁵.

Ringkasan Eksekutif

Leker Rainbow adalah sebuah bisnis dibidang kuliner yang memproduksi makanan khas Solo yang biasa dikenal dengan sebutan leker, bisnis ini memiliki inovasi yang memadukan beragam rasa dan warna kedalam leker yang sedemikian rupa telah di modifikasi dalam hal kualitas dari leker itu sendiri. Usaha ini berdiri di daerah sekitar kompleks pusat industri kecil, Penggilingan, Cakung, Jakarta Timur. Kami memilih usaha ini dikarenakan kami telah melihat potensi dalam hal keunggulan pasar, bisnis ini menyediakan jasa *delivery order* dengan jarak maksimum 5 km akan mendapatkan *free* ongkos kirim, promosi untuk produk kami di lakukan melalui media elektronik berbasis social media seperti *instagram*, *line*, dan lain lain. Berdasarkan hasil dari analisis aspek keuangan, bisnis ini layak untuk dijalankan.

Kata kunci : *Leker Rainbow*

Executive Summary

Leker Rainbow is a culinary business that produces food typical of Solo, commonly known as leker, these businesses have innovation that combines a variety of flavors and colors into Leker which has been modified in such a way in terms of quality of Leker itself. This effort stands in the area around the complex of small industrial centers, milling, Cakung, East Jakarta. We chose this business because we have seen the potential in terms of market advantage, this business provides services *delivery order* with a maximum distance of 5 km will get *free* postage promotion for our products is done through electronic media-based social media like *instagram*, *line*, etc. other. Based on the results of the analysis of the financial aspects, the business is feasible.

Keywords: *Leker Rainbow*

1. PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Berdirinya Usaha

Bisnis diartikan sebagai usaha untuk memperoleh keuntungan sesuai tujuan dan target dalam berbagai bidang, baik dilihat dari segi kuantitas, kualitas maupun waktunya. Keuntungan merupakan tujuan utama dalam dunia bisnis baik jangka pendek maupun jangka panjang. Keuntungan yang dimaksud adalah keuntungan finansial. Besarnya keuntungan ditetapkan sesuai target dan batas waktunya. (Purwana dan Hidayat, 2016:2)

Saat ini aneka jajanan sedang ramai-ramainya dimodifikasi sedemikian rupa sehingga menginspirasi penulis untuk membuat inovasi terhadap kue tradisional asal Solo yaitu kue leker.

Leker atau kue pisang Solo adalah salah satu makanan khas kota Solo yang adonan kulitnya dituangkan di atas wajan mini yang telah panas dan dibuat berbentuk lingkaran. Setelah cukup matang, penjual kemudian menaburkan potongan-potongan kecil pisang, coklat tabur, gula pasir dan susu kaleng. Penjual lalu melipatnya menjadi setengah lingkaran dan menyajikannya kepada pembeli.

Rasa kue leker yang enak, lezat dan crispy membuat kue ini banyak diminati oleh semua kalangan. Bisnis dengan modal ringan dan *return* yang relatif cepat memang menjadi daya tarik bagi para calon pengusaha yang ingin merasakan “nikmat”-nya memulai usaha. Sebagai contoh “Tn. Crepes” di Bogor, Jawa Barat yang memiliki bahan baku hampir sama dengan kue leker yang sangat populer dan digemari oleh pemuda-pemudi dapat menghasilkan omset sekitar Rp 800.000,00 perhari. Dengan investasi yang ditawarkan Rp 6.000.000,00 maka, diperkirakan dapat balik modal kurang dari 3 bulan (Barbara, 2015). Hal tersebut yang mendorong motivasi berwirausaha Leker Rainbow agar dapat menghasilkan ratusan juta pertahunnya.

Karena terus bergesernya trend kuliner agar dapat ikut bersaing mengikuti keinginan konsumen maka penulis berinovasi untuk membuat kue leker rainbow yang memiliki warna kulit berwarna-warni dan inovasi isi berupa ketan susu, aneka buah (pisang, anggur, mangga) dan rasa leker pada umumnya (coklat, kacang, keju, susu).

1.2 Visi, Misi, dan Tujuan

1.2.1 Visi :

“Membuat usaha bisnis leker rainbow menjadi usaha yang terkenal dan populer dikalangan anak muda serta dapat memerikan pekerjaan serta meningkatkan kreatifitas dan inovasi di kalangan anak-anak muda”

1.2.2 Misi :

1. Melakukan inovasi pada rasa dan tampilan.
2. Memenuhi keutuhan dan kepuasan pelanggan.
3. Menciptakan lapangan pekerjaan.

1.2.3 Tujuan :

1. Mengawasi dan menyesuaikan tren dipasar agar dapat bersaing dengan produk lain.
2. Melakukan riset dan survey agar selalu bisa memenuhi permintaan pelanggan.
3. Menyediakan lapangan pekerjaan untuk warga yang tinggal di daerah kompleks pusat industri kecil, Penggilingan, Cakung, Jakarta Timur

2. GAMBARAN USAHA

Usaha ini berkonsep kios sederhana dimana berlokasi di daerah kompleks pusat industri kecil, Penggilingan, Cakung, Jakarta Timur di mana tempat tersebut merupakan kompleks strategis yang dikelilingi oleh sekolah dan pusat industri kecil sehingga sangat cocok untuk dijadikan tempat *hang out* semua kalangan..

Leker Rainbow merupakan produk leker yang memiliki keunikan dibandingkan pesaingnya karena memiliki tampilan warna-warni pada kulitnya dan rasa baru seperti fruity salad.

Langkah pertama saat proses produksi adalah dengan membuat adonan kulit terlebih dahulu. Dengan mencampur tepung terigu, air, telur, garam, gula pasir, vanili dan pewarna makanan kemudian adonan dituangkan kedalam wajan mini yang telah panas dan dibuat berbentuk lingkaran. Setelah cukup matang masukkan aneka rasa sesuai dengan permintaan konsumen. Leker Rainbow sendiri saat ini menawarkan 3 variant rasa yaitu ketan susu, fresh fruity salad, dan original leker (coklat, kacang, keju, susu).

Target penjualan Leker Rainbow adalah para remaja dan pelajar serta para pencinta makanan manis yang berada di sekitar daerah kompleks pusat industri kecil. Oleh karena itu, kios kami berada di daerah strategis yang dikelilingi sekolah disekitarnya dan juga terdapat industri kecil didalamnya. Leker Rainbow juga menyediakan jasa *delivery order* kepada para konsumen. Konsumen yang memesan pada jarak maksimum 5 km akan terbebas dari ongkos kirim.

3. ASPEK PEMASARAN

3.1 Segmentasi, Targetting dan Positioning

3.1.1 Segmentasi

Segmentasi adalah pembagian pasar menjadi beberapa kelompok pembeli yang berbeda yang mungkin memerlukan produk atau *marketing mix* yang berbeda pula. Segmentasi pasar bertujuan agar segmentasi yang telah dilakukan tepat sasaran. Segmentasi pasar perlu diperhatikan beberapa variabel, yaitu :

1. Segmentasi geografis Leker Rainbow berada di daerah yang cukup strategis dimana terdapat banyak sekolah yang berdekatan sehingga akan mudah dalam menarik target pasar dikarenakan lokasi sekolah yang tersebar disekitar tempat berjualan yaitu berlokasi di kompleks pusat industri kecil, Penggilingan, Cakung, Jakarta Timur.

2. Segmentasi demografis Leker Rainbow lebih kepada para remaja dan pelajar yang menginginkan jajanan kekinian serta penduduk sekitar yang menyukai jajanan manis.
3. Sedangkan segmentasi psikografis adalah masyarakat atau pun pelajar yang menyukai makanan manis dan selalu *up to date* mengikuti perkembangan kuliner.
4. Dan pada segmentasi perilaku adalah masyarakat memberi apresiasi positif karena Leker Rainbow adalah kuliner yang kekinian. (Purwana dan Hidayat, 2016:78)

3.1.2 Targetting

Leker Rainbow menargetkan produknya kepada para pelajar yang sedang mengikuti perkembangan kuliner dari usia 7 hingga 20 tahun serta penduduk sekitar yang menyukai makanan manis pada kisaran semua umur. Lokasi yang dipilih yaitu di daerah kompleks pusat industri kecil, Penggilingan, Cakung, Jakarta Timur yang merupakan kompleks strategis yang dikelilingi oleh sekolah-sekolah yang jaraknya berdekatan.

3.1.3 Positioning

Positioning dari Leker Rainbow adalah menjadikan Leker Rainbow sebagai makanan kekinian yang dapat bersaing dengan produk lain dengan mengunggulkan variant rasa yang unik serta warna yang menggugah selera.

3.2 Perkiraan Permintaan dan Penawaran

a) Permintaan

Permintaan adalah keinginan konsumen membeli suatu barang pada berbagai tingkat harga selama periode waktu tertentu. (Rahardja dan Manurung, 2010:20)

Tabel 1 Jumlah Pasar Potensial di daerah Penggilingan, Cakung, Jakarta Timur.

Nama Populasi	Jumlah Siswa
SDN 05 Penggilingan	649
SDN 06 Penggilingan	318
SDN 07 Penggilingan	367
SDN 08 Penggilingan	296
SDN 09 Penggilingan	467
SMPN 138 Jakarta	1.097
SMPN 236 Jakarta	523
SMAN 11 Jakarta	641
Penduduk di Penggilingan, Cakung	104.514

Total	108.872
--------------	----------------

Sumber : sekolah.data.kemendikbud.go.id, jaktimkota.bps.go.id 2017

Perkiraan pada permintaan potensial Leker Rainbow adalah dengan membagikan kuisioner secara acak kepada konsumen. Dengan membagikan 20 kuisioner secara acak yang menghasilkan 19 menyukai makanan manis dan 1 orang tidak terlalu menyukai makanan manis atau setara dengan 95% penyuka makanan manis dan 5% tidak terlalu menyukai makanan manis. Penulis mengambil sebesar 95% dari total populasi yang ada di tabel 1 sebesar 103.428

Tabel 2 Jumlah Perkiraan Potensial Leker Rainbow Per Tahun

Tahun	Permintaan Potensial / tahun (unit)
2018	103.428
2019	105.000
2020	108.000

b) Penawaran

Penawaran adalah jumlah barang yang produsen ingin tawarkan pada berbagai tingkat harga selama satu periode tertentu. (Rahardja dan Manurung 2010:28)

Tabel 3 Jumlah Penawaran Pesaing Leker Rainbow di daerah Penggilingan, Cakung, Jakarta Timur.

Nama Pesaing	Kapasitas Produksi/hari	Kapasitas Produksi/bulan	Kapasitas Produksi/tahun
Pisang Coklat	30	900	10.950
Martabak Mini	40	1200	14.600
Ice Cream Cone	20	600	7300
Total	90	2.700	32.850
Rata-Rata	30	900	10.950

Sumber : Survei Tempat dan Wawancara 2017

Penawaran dari pesaing cukup berpeluang untuk pemula, dapat dilihat dari tabel 3 di atas bahwa permintaan perhari mencapai 90 unit, perbulan mencapai 2.700 unit, dan pertahun 32.850 unit.

3.3 Rencana Penjualan dan Pangsa Pasar

Tabel 3 Prediksi Rencana Penjualan Leker Raibow Per Tahun

Tahun	Permintaan	Penawaran	Peluang	Rencana Penjualan	Pangsa Pasar
2018	103.428	32.850	70.578	58.400	82%
2019	105.000	33.000	72.000	65.700	91%
2020	108.000	35.000	73.000	69.350	95%

Sumber :Penulis, 2017

Untuk rencana penjualan Leker Rainbow seperti yang dilihat pada tabel di atas. Rencana penjualan sebesar 58.400 di tahun pertama atau sebesar 82 %, sedangkan pada tahun 2019 rencana penjualan sebesar 65.700 atau sebesar 91 % dan terus meningkat pada tahun 2020 sebesar 69.350 atau sebesar 95 %

3.4 Strategi Pemasaran Perusahaan Terhadap Pesaing

3.4.1 Product

Produk (*product*) adalah barang fisik atau jasa yang dapat memenuhi kebutuhan pelanggan (Madura, 2007:646). Produk leker rainbow dibuat dari bahan bahan berkualitas dengan kerenyahan yang pas dan rasa yang beraneka ragam diwarnai dengan bermacam-macam warna.



Gambar 1 Logo Leker Rainbow

Logo Leker Raibow menggambarkan produk yang ingin ditawarkan kepada konsumen yaitu fresh fruity salad yang merupakan produk inovasi dari variant rasa agar konsumen selalu mengingat produk kami. Warna Pelangi pada logo menggambarkan selera konsumen yang berbeda-beda agar selalu memotivasi kami untuk selalu berinovasi dan mengedepankan selera konsumen. Serta lingkaran yang menggambarkan hubungan kewirausahaan anggota yang tidak akan pernah terputus.

3.4.2 Harga

Harga adalah sejumlah uang yang diserahkan untuk mendapat suatu barang atau jasa (Purwana dan Hidayat, 2016:84).

Tabel 4 List harga dari Leker Rainbow

Rasa	Harga
Ketan susu	Rp. 12.000/4pcs
Fresh Fruity Salad (Pisang, mangga, anggur)	Rp. 12.000/4pcs
Original Leker (Kacang, Coklat, Keju, Susu)	Rp 12.000/4pcs

3.4.3 Promotion

Promosi adalah proses pengenalan atas produk kepada konsumen khususnya produk baru. Promosi dilakukan berbagai cara dalam usaha meningkatkan penjualan (Purwana dan Hidayat, 2016:93). Berikut ini contoh promosi yang akan Leker Rainbow lakukan demi meningkatkan penjualan yaitu :

a) Social Media

Adalah suatu metode penjualan melalui dunia maya atau yang biasa disebut internet dengan menggunakan akun dan pengemasan yang menarik dan inovatif agar dapat menarik pelanggan. Leker Rainbow akan memanfaatkan media sosial seperti Instagram dan Line sebagai media promosi dan media pemberian testimoni mengenai produk untuk membangkitkan jumlah permintaan terhadap produk.

b) Personal Selling

Penjualan yang dilakukan sendiri oleh pemilik dengan cara menawarkan langsung kepada kerabat, teman dan masyarakat sekitar.

c) Event

Leker Rainbow akan mengikuti event-event yang ada di kota Jakarta seperti bazaar, festival kuliner dan pentas seni yang biasanya diadakan sekolah agar dapat lebih dikenal masyarakat khususnya target utama penulis yaitu, pelajar.

3.4.4 Placement

Pemilihan lokasi dari Leker Rainbow adalah di daerah sekitar kompleks pusat industri kecil, Penggilingan, Cakung, Jakarta Timur. Karena daerah tersebut merupakan kompleks strategis yang dikelilingi oleh sekolah dan juga terdapat industri kecil di dalamnya.

3.5 Analisis SWOT

3.5.1 Strenght

1. Harga Leker Rainbow terjangkau sehingga dapat dibeli oleh semua kalangan.
2. Memiliki banyak variasi warna dan rasa yang menggugah selera.

3. Tempat usaha yang strategis dimana dikelilingi oleh sekolah-sekolah.
4. Konsep produk berdesain trendy
5. Produk makanan ringan tapi sehat dan mengenyangkan.

3.5.2 Weakness

1. Tidak menawarkan minuman serta makanan lain.
2. Produk tidak tahan lama, sehingga kalau terlalu lama disimpan akan mengurangi cita rasa crispy pada Leker Rainbow

3.5.3 Opportunity

1. Makanan ini memiliki konsep kekinian yang mengikuti tren.
2. Makanan manis disukai oleh banyak orang.

3.5.4 Treat

1. Harga bahan baku dapat meningkat sehingga bisa menggeser harga normal.
2. Memiliki banyak pesaing
3. Memiliki produk substitusi (Crepes)
4. Harus terus menyesuaikan inovasi baru agar dapat bertahan.

4. ASPEK ORGANISASI DAN MANAJEMEN

4.1 Organisasi dan Sumber Daya Manusia

Berikut ini merupakan struktur organisasi yang direncanakan oleh Leker Rainbow :

- | | |
|----------------------------|---------------------------------------|
| 1. Nama Usaha | : Leker Rainbow |
| 2. Jenis Usaha | : Makanan Ringan |
| 3. Alamat Usaha | : Penggilingan, Cakung, Jakarta Timur |
| 4. Nama Pemilik | : Haris Aqthoruddin |
| 5. Status Pemilik di Usaha | : Pemilik Usaha |

4.2 Perijinan

Usaha ini termasuk usaha rumah tangga maka izin usaha yang dilakukan adalah melalui rukun tangga setempat dan apabila berkembang dan maju maka usahaa ini akan membuka sebuah gerai yang memerlukan izin usaha. Dalam membuat izin usaha untuk membuka suatu usaha perizinan yang dibutuhkan hanya surat izin tempat usaha (SITU) dan surat izin usaha perdagangan (SIUP)

4.3 Kegiatan Pra Operasi dan Jadwal Pelaksanaan

Sebelum memulai sebuah kegiatan usaha, maka diperlukan riset dan survei pasar yang dilakukan untuk melihat sebuah peluang, kebutuhan, dan keinginan konsumen.

Tabel 5 Kegiatan Pra Operasional dan Jadwal Pelaksanaan

No.	Kegiatan	Uraian Usaha	Jadwal Pelaksanaan
1.	Survei pasar	1. Melakukan survei lokasi. 2. Membagikan kuisioner kepada masyarakat sekitar daerah Penggilingan.	3minggu
2.	Menyusun konsep dan rencana	1. Membuat konsep desain produk dan tempat produksi.	2 minggu
3.	Mencari pemasok bahan baku	1. Mencari pemasok bahan baku dengan melakukan survei ke beberapa tempat.	1 minggu
4.	Perijinan	1.Mengurus Perizinan di RT/RW setempat 2. Mengurus berkas berkas yang diperkukan untuk pembuatan surat izin usaha perdagangan.	2minggu
5.	Menyediakan peralatan dan perlengkapan serta bahan baku.	1. Membeli bahan baku di tempat pemasok. 2. Membeli dan menyediakan perlatan serta perlengkapan yang menunjang kegiatan usaha.	2 minggu
6 .	Menata barang	1. Menyusun peralatan dan perlengkapan serta bahan baku.	1 minggu
7.	Uji coba produksi	1. Membuat produk yang akan dipasarkan.	4 minggu
8	Promosi	1. Melakukan promosi di instagram. 2. Melakukan promosi melalui personal selling kepada teman dan keluarga.	3 minggu

Usaha ini adalah usaha kecil menengah yang bergerak dibidang kuliner, dalam proses penjualannya usaha ini melayani konsumennya baik *offline* yaitu pembelian langsung ataupun *online* yaitu pemesanan dimana konsumen dapat memesan langsung melalui media elektronik yang ada tanpa harus datang kelokasi tempat berjualan, jasa pengantaran ini hanya akan berlaku dalam radius 5 km akan dibebaskan dari tariff ongkos kirim, dan dalam media offline yaitu konsumen datang langsung ketempat penjualan akan langsung disambut hangat oleh para pegawai dan dilayani secara sopan sehingga dapat menimbulkan kesan yang mendalam dari hati konsumen dan kamipun mendapatkan kepuasan karna telah melayani konsumen secara maksimal.

4.4 Inventaris dan Supply Kantor

a) Inventaris Kantor

Inventaris kantor dari usaha Leker Rainbow adalah straples, isi straples dan kalkulator. Straples berfungsi menyatukan kemasan mika agar membantu menjaga keawetan Leker Rainbow itu sendiri. Sedangkan kalkulator berfungsi membantu perhitungan jumlah yang dibayarkan oleh pelanggan.

b.) Supply Kantor

Supply kantor dari usaha Leker Rainbow yaitu nota dan pena. Nota berfungsi untuk mencatat penjualan yang dilakukan konsumen. Sedangkan stiker yaitu sebagai penanda atau merupakan ciri khas dari produk Leker Rainbow dan pena berfungsi sebagai alat untuk mencatat penjualan yang akan ditulis pada sebuah nota.

5. ASPEK PRODUKSI

5.1 Pemilihan Lokasi

Pemilihan lokasi usaha yang dipilih yaitu berada di Penggilingan, Cakung, Jakarta Timur yang dikelilingi oleh sekolah-sekolah dimuali dari SDN 05 Penggilingan, SDN 06 Penggilingan, SDN 07 Penggilingan, SDN 07 Penggilingan, SDN 08 Penggilingan, SDN 09 Penggilingan, SMP 138 Jakarta, SMPN 236 Jakarta, hingga SMAN 11 Jakarta sehingga dapat lebih mudah mencapai target dari Leker Rainbow. Kami memilih usaha ini dikarenakan kami telah melihat potensi dalam hal keunggulan pasar yang akan menguntungkan usaha ini dan warga sekitar.

5.2 Rencana Produksi

Usaha ini adalah usaha kecil menengah yang bergerak dibidang kuliner, dalam proses penjualannya usaha ini melayani konsumennya baik *offline* yaitu pembelian langsung ataupun *online* yaitu pemesanan dimana konsumen dapat memesan langsung melalui media elektronik yang ada tanpa harus datang ke lokasi tempat berjualan, jasa pengantaran ini hanya akan berlaku dalam radius 5 km akan dibebaskan dari tarif ongkos kirim, dan dalam media *offline* yaitu konsumen datang langsung ke tempat penjualan akan langsung di sambut hangat oleh para pegawai dan dilayani secara sopan sehingga dapat menimbulkan kesan yang mendalam dari hati konsumen dan kami pun mendapatkan kepuasan karna telah melayani konsumen secara maksimal, selain itu dalam proses penjualan usaha kami juga melakukan proses produksi yang akan kami rincikan sebagai berikut :

1. Menyiapkan bahan baku kulit
2. Mencampur adonan kulit (tepung terigu, air, telur, garam, gula pasir, vanili dan pewarna makanan)
3. Menuangkan ke dalam wajan mini yang telah panas dan dibuat berbentuk lingkaran.
4. Isi kulit dengan variant rasa sesuai dengan permintaan konsumen (ketan susu, fresh fruity salad, dan original leker (coklat, kacang, keju, susu).

5.3 Tenaga Produksi

Usaha yang akan kami rilis ini akan dimulai dengan memiliki 1 orang tenaga produksi yang masing masing bertugas untuk melayani pelanggan dan memasak sekaligus dikarenakan untuk memasak leker cukup mudah dan owner sendiri akan bertugas mengontrol, mengawasi, dan melengkapi pekerjaan dari pegawainya agar dapat tercipta pengendalian yang sesuai dalam usaha yang akan kami rilis ini.

Berikut ini merupakan kriteria yang harus dipenuhi calon karyawan Leker Rainbow :

1. Usia 17-35 tahun.
2. Giat, jujur, disiplin dan bertanggung jawab dalam bekerja.
3. Komunikatif

5.4 Bahan Baku dan Variant Isi

Tabel 6 Bahan Baku dan Variant Isi Leker Rainbow

Bahan Baku	Bahan Variant Isi
Tepung Terigu	Ketan
Air	Susu Kental Manis
Telur	Pisang
Garam	Mangga
Gula Pasir	Anggur
Pewarna Makanan	Cokelat
Vanili	Gula
Tepung Beras	Keju
Tepung Maizena	Kacang

Sumber : Penulis 2017

5.5 Mesin dan Peralatan

Leker Rainbow telah memperkirakan tentang pengadaan mesin dan peralatan yang akan digunakan adalah penunjang untuk kegiatan produksi sesuai dengan kebutuhan usaha dan keefisienan kinerja perusahaan yang akan kami rilis untuk jangka waktu 3 tahun kedepan.

Tabel 7 Mesin dan Peralatan Leker Rainbow

No.	Mesin dan Peralatan
1.	Kompor
2.	Wajan mini
3.	Sendok
4.	Teko kecil
5.	Penjepit makanan

Sumber : Penulis, 2017

5.6 Tanah, Gedung dan Perlengkapan.

Kegiatan usaha dan proses produksi dari usaha leker rainbow ini akan dimulai di daerah sekitar kompleks pusat industri kecil di daerah Penggilingan, Cakung, Jakarta Timur. Kami memilih usaha ini dikarenakan kami telah melihat potensi dalam hal keunggulan pasar.

6. ASPEK KEUANGAN

6.1 Sumber Keuangan

Modal yang diperlukan Leker Rainbow bersumber dari pinjaman orangtua yaitu sebesar Rp. 80.000.000 dan modal dari pemilik sebesar Rp. 20.000.000. Sehingga total modal mencapai Rp. 100.000.000.

6.2 Kebutuhan Pembiayaan / Modal Investasi

Tabel 8 Kebutuhan Modal Investasi Leker Rainbow

Uraian	Unit	Harga per unit	Jumlah
1. Kompor	1 buah	Rp. 200.000	Rp. 200.000
2. Wajan mini	2 buah	Rp. 30.000	Rp. 60.000
3. Teko kecil	2 buah	Rp. 26.000	Rp. 52.000
4. Penjepit makanan	2 buah	Rp. 20.000	Rp. 40.000
5. Strapler	2 buah	Rp. 25.000	Rp. 50.000
6. Kalkulator	1 buah	Rp. 44.000	Rp. 44.000
7. Sendok	½ lusin	Rp. 15.000/lusin	Rp. 8.000
8. Kursi Plastik	3 buah	Rp 40.000	Rp. 120.000
Total Kebutuhan Modal Investasi			Rp. 574.000

Sumber : Penulis, 2017

Kebutuhan sumber daya modal investasi Leker Rainbow meliputi peralatan yang menunjang proses produksi dan penjualan dengan modal Rp. 574.000.

Tabel 9 Depresiasi Peralatan Leker Rainbow

Peralatan	Total	Harga Total (Rp)	Umur Ekonomis	Depresiasi
Kompor	1	Rp. 200.000	3 tahun	Rp. 70.000
Total Depresiasi				Rp. 70.000

Sumber : Penulis, 2017

Leker Rainbow menetapkan total depresiasi Rp. 70.000 dengan nilai ekonomis barang 3 tahun.

6.3 Kebutuhan Modal Kerja

Tabel 10 Biaya Peralatan Kantor Leker Rainbow Per Tahun

Uraian	Unit	Harga	Jumlah
1. Nota	20 unit	Rp. 34.000	Rp. 680.000
2. Pena	½ lusin	Rp. 16.000	Rp. 8.000
3. Isi Strapler	20 box	Rp. 4.500	Rp. 90.000
4. Kertas Menu	3 buah	Rp. 5.000	Rp. 15.000
Total Biaya Peralatan Kantor			Rp. 793.000

Sumber : Penulis, 2017

Diketahui bahwa kebutuhan perlengkapan kantor dari Leker Rainbow sebesar Rp. 793.000.

Tabel 11 Kebutuhan Modal Kerja Leker Rainbow tahun 2018

Uraian	Unit	Harga (Rp)	Jumlah (Rp)
Tepung Terigu	1 kg	10.000	10.000
Air	4 liter	5.000	20.000
Telur	1,5 kg	17.000	25.500
Garam	1 bungkus	5.000	5.000
Gula pasir	1 kg	16.000	16.000
Pewarna makanan	4 botol (campuran variasi warna)	8.000	32.000
Ketan	1 kg	17.000	17.000
Susu kental manis	2 kaleng	8.000	16.000
Pisang	3 sisir	10.000	30.000
Mangga	5 kg	15.000	75.000
Anggur	4 kg	15.000	60.000
Mayones	3 kg	26.000	78.000
Meisis	5 kg	15.000	75.000
Keju	2 kg	50.000	100.000
Mika Plastik	1.140 pcs	13.500 /100pcs	162.000
Total Modal Kerja Per Bulan			721.500
Total Modal Kerja Per Tahun (2018)			8.658.000

Sumber : Penulis, 2017

Kebutuhan modal kerja dari Leker Rainbow selama sebulan atau sebanyak 4.500 buah leker sebesar Rp. 721.500 dan biaya modal kerja pertahun sebesar Rp. 8.658.000. Harga Bahan Baku sewaktu-waktu bisa berubah.

Tabel 12 Biaya Operasional Leker Rainbow

Uraian	Jumlah (Rp)	Jumlah Per Tahun (Rp)
Sewa Kios	850.000	10.200.000
Biaya Listrik	150.000	1.800.000
Biaya Air	100.000	1.200.000
Kuota Internet	60.000	720.000
Biaya Transportasi	50.000	600.000
Total	1.210.000	14.520.000

Sumber : Penulis, 2017

Biaya operasional Leker Rainbow dalam sebulan sebesar Rp. 1.210.000 dan dalam setahun sebesar Rp. 14.520.000.

Tabel 13 Biaya Gaji Leker Rainbow

Biaya Gaji	Jumlah Per Bulan (Rp)	Jumlah Per Tahun (Rp)
Gaji Pemilik	800.000	9.600.000
Gaji Karyawan	400.000	4.800.000
Total	1.200.000	14.400.000

Sumber : Penulis, 2017

Leker Rainbow menggunakan 1 orang tenaga kerja yang diberi gaji perbulan sebesar Rp. 400.000. dan biaya total gaji keseluruhan selama setahun adalah Rp. 14.400.000.

6.4 Analisis Kelayakan Usaha

Tabel 14 Estimasi Aliran Kas Leker Rainbow

Keterangan	Tahun 2018 (Rp)	Tahun 2019 (Rp)	Tahun 2020 (Rp)
Pendapatan Penjualan	58.404.000	65.700.000	69.348.000
Modal Investasi	574.000	0	0
Biaya Tetap			
Biaya Gaji Pemilik	9.600.000	10.800.000	12.000.000
Biaya Gaji Karyawan	4.800.000	6.000.000	8.400.000
Depresiasi	70.000	0	0
Total Biaya Tetap	14.470.000	16.800.000	20.400.000
Biaya Variabel			
Biaya Bahan Baku	8.658.000	9.200.000	9.500.000
Biaya Sewa	10.200.000	10.800.000	11.400.000
Biaya Listrik	1.800.000	2.160.000	2.280.000
Biaya Air	1.200.000	1.800.000	2.040.000
Biaya Internet	720.000	900.000	960.000
Biaya Transportasi	600.000	1.200.000	1.440.000
Biaya Perlengkapan Kantor	793.000	850.000	880.000
Total Biaya Variabel	23.971.000	26.910.000	28.500.000
Total Biaya	38.441.000	43.710.000	48.900.000
Arus Kas Sebelum Pajak	19.963.000	21.990.000	20.448.000
Pajak (1%)	584.000	657.000	693.480
Arus Kas Bersih Setelah Pajak (EAT)	19.378.960	21.333.000	19.754.520
Depresiasi	70.000	70.000	70.000
Kas Bersih	19.448.960	21.403.000	19.684.520
Investasi	100.000.000	110.000.000	130.000.000
Kas	119.448.960	142.403.000	149.684.520
Discounnt Factor (20%)	0,8000	0,6400	0,5787
PV Kas Bersih	95.559.168	90.497.920	86.622.432

Sumber : Penulis, 2017

Kas bersih Leker Rainbow pada tahun 2018 adalah Rp. 19.448.960 dan meningkat pada tahun 2019 sebesar Rp. 21.403.000. Sedangkan pada tahun 2020 menjadi sebesar Rp. 19.684.520.

6.4.1 Payback Period

Payback Period atau juga disebut periode yang diperluka agar dapat menutup kembali seluruh pengeluaran investasi menggunakan arus kas bersih.

$$PP = \frac{\text{Jumlah Investasi}}{\text{Arus Kas Bersih/tahun}}$$

Jumlah investasi = Rp. 100.000.000

Arus Kas Tahun ke 1 = Rp. 95.559.168 -
Rp. 4.440.832

Karena terdapat sisa, akan dikurangi arus kas bersih tahun ke-2, maka sisa dari tahun perhitungan tahun pertama dibagi dengan arus kas bersih tahun ke-2 adalah sebagai berikut :

$$PP = \frac{4.440.832}{65.700.000} \times 12 \text{ bulan} = 0,811 \text{ atau } 1 \text{ bulan.}$$

Pada perhitungan di atas di dapatkan bahwa *payback period* pada Leker Rainbow adalah selama 1 tahun 1 bulan.

6.4.2 Net Present Value (NPV)

Net Present Value adalah perbandingan antara PV kas bersih dengan PV Investasi selama umur investasi. Apabila menghasilkan hasil positif maka investasi diterima, jika bernilai positif maka investasi ditolak.

$$NPV = (PV \text{ Kas bersih} + PV \text{ Kas Bersih 2} + PV \text{ Kas Bersih 3}) - I_n$$

$$NPV = (95.559.168 + 90.497.920 + 86.622.432) - 100.000.000 = 172.679.520.$$

Hasil NPV dari Leker Rainbow sebesar Rp. 172.679.520 dan mempunyai nilai positif sehingga investasi Leker Rainbow layak atau dapat diterima.

6.5 Analisa Keuangan

6.5.1 BEP dalam Unit

$$BEP = \frac{\text{Total Fixed Cost}}{\text{Harga jual per unit} - \text{variabel cost}}$$

- Tahun 2018

$$BEP = \frac{14.470.000}{12.000 - 411} = \mathbf{1.249 \text{ unit}}$$

- Tahun 2019

$$BEP = \frac{16.800.000}{12.000 - 410} = \mathbf{1.450 \text{ unit}}$$

- Tahun 2020

$$BEP = \frac{20.400.000}{12.000 - 411} = \mathbf{1.760 \text{ unit}}$$

6.5.2 BEP dalam Rupiah

$$BEP = \frac{\text{Total Fixed Cost}}{1 - \frac{\text{variable cost}}{\text{sales volume}}}$$

$$BEP \text{ tahun } 2018 = \frac{14.700.000}{1 - \frac{23.971.000}{58.404.000}} = \mathbf{Rp. 24.915.254}$$

$$\text{BEP tahun 2019} = \frac{16.800.000}{1 - \frac{26.910.000}{65.700.000}} = \text{Rp. 28.426.396}$$

$$\text{BEP tahun 2020} = \frac{20.400.000}{1 - \frac{26.910.000}{69.348.000}} = \text{Rp. 32.903.226}$$

6.6 Laporan Keuangan

6.6.1 Laporan Laba Rugi

Laporan Laba Rugi (Income Statement) adalah rangkuman pendapatan dan beban untuk satu periode waktu tertentu, seperti satu bulan atau satu tahun. (Warren, Carl S., 2015:17)

Tabel 15 Laporan Laba Rugi Leker Rainbow

Keterangan	2018 (Rp)	2019 (Rp)	2020 (Rp)
Pendapatan	58.404.000	65.700.000	69.348.000
Biaya Bahan Baku	8.658.000	9.200.000	9.500.000
Biaya Gaji	14.400.000	16.800.000	20.400.000
Biaya Perlengkapan	793.000	850.000	880.000
Biaya Lain-Lain	14.520.000	16.860.000	18.120.000
Biaya Depresiasi	70.000	70.000	70.000
Total Biaya Operasi	38.441.000	43.780.000	48.940.000
Lab a Operasi	19.963.000	21.920.000	20.408.000
Pajak	584.000	657.000	693.480
Lab a Setelah Pajak (EAT)	19.378.960	21.333.000	19.754.520

Sumber : Penulis, 2017

Penghasilan bersih Leker Rainbow adalah Rp. 19.378.960 pada tahun 2018, Rp. 21.333.000 pada tahun 2019 dan Rp. 19.754.520 pada tahun 2020.

6.6.2 Laporan Perubahan Modal

Laporan Perubahan Modal (Statement of Changes in Equity) adalah rangkuman perubahan dalam ekuitas pemegang saham perusahaan yang telah terjadi dalam periode waktu tertentu seperti dalam satu bulan atau satu tahun. (Warren, Carl S., 2015:17)

Tabel 16 Laporan Perubahan Modal Leker Rainbow

Keterangan	2018 (Rp)	2019 (Rp)	2020 (Rp)
Modal Awal	100.000.000	110.000.000	130.000.000
Lab a Bersih	19.378.960	21.333.000	19.754.520
Modal Akhir	80.621.040	88.667.000	110.24.480

Sumber : Penulis, 2017

Laporan perubahan modal Leker Rainbow sebesar Rp. 80.621.040 pada tahun 2018, sebesar Rp. 88.667.000 pada tahun 2019 dan Rp. 110.24.480 pada tahun 2020.

6.6.3 Neraca

Neraca atau laporan arus kas (Statement of Cash Flow) adalah rangkuman penerimaan dan pembayaran kas untuk periode waktu tertentu seperti satu bulan atau satu tahun. (Warren, Carl S., 2015:19)

Tabel 17 Kas Leker Rainbow

Keterangan	2018 (Rp)	2019 (Rp)	2020 (Rp)
Kas Bersih	19.448.960	21.403.000	19.684.520
Investasi Awal	100.000.000	110.000.000	130.000.000
Kas	119.448.960	142.403.000	149.684.520

Sumber : Penulis, 2017

Tabel 18 Laporan Neraca Leker Rainbow

Aktiva	2018 (Rp)	2019 (Rp)	2020 (Rp)
Kas	119.448.960	142.403.000	149.684.520
Peralatan	574.000	300.000	250.000
Akumulasi Penyusutan	70.000	70.000	70.000
Nilai Bersih Peralatan	504.000	230.000	180.000
Biaya Perlengkapan Kantor	793.000	850.000	950.000
Total Aktiva	100.000.000	100.000.000	100.000.000
Passiva			
Hutang	0	0	0
Modal	100.000.000	100.000.000	100.000.000
Total Passiva	100.000.000	100.000.000	100.000.000

Sumber : Penulis, 2017

DAFTAR PUSTAKA

Anonim, (2016) Jumlah penduduk di Penggilingan. Diakses pada 14 Desember 2017, dari <https://jaktimkota.bps.go.id>.

Anonim, (2016) Jumlah siswa di Penggilingan, Cakung. Diakses pada 14 Desember 2017, dari <http://sekolah.data.kemdikbud.go.id>.

- Barbara, Merlina M., (2015) Renyah Laba dari Kemitraan Bisnis Crepes. Diakses pada 3 Januari 2018, dari <https://www.google.co.id/amp/amp.kontan.co.id/news/renyah-laba-dari-kemitraan-bisnis-crepes>.
- Fadiati, A., Purwana, D., & Maulida, E. (2008). *Wirausaha: Jalur Cepat Menuju Sukses*. Jakarta: UNJ Press.
- Fadiati, A., & Purwana, D. (2011). *Menjadi wirausaha sukses*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Hidayat, N., & Purwana, D. (2017). *Perpajakan : Teori & Praktik*. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada.
- Madura, Jeff. 2007. *Introduction To Bussiness*. Jakarta: Penerbit Salemba Empat.
- Purwana, D., & Hidayat, N. (2016). *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada
- Purwana, Dedi & Wibowo, Agus. (2017). Pendidikan Kewirausahaan di Perguruan Tinggi. Yogyakarta: Pustaka pelajar.
- Purwana, D., & Wibowo, A. (2017). *Lincih Menulis Artikel Ilmiah Populer & Jurnal (Teori & Praktik)*. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada.
- Purwana, D., Hasan, M., & Parlyna, R. (2017). *Pengantar Ilmu Organisasi*. Bogor: In Media.
- Rahardja, Prathama dan Manurung, Mandala. (2010). *Teori Ekonomi Mikro Suatu Pengantar*. Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.
- Warren, Carl S., dkk. (2015). *Pengantar Akuntansi Adaptasi Indonesia*. Jakarta: Penerbit Salemba Empat.